

4.3 Objetivos generales relacionados.

MÓDULO FORMATIVO: MF1050_2

Unidad Formativa 1: UF0256 y Unidad Formativa 2: UF0257 (Introducción)

- a. Analizar el sector de la restauración y, en particular, la actividad de bar-cafetería, considerando las relaciones de estos establecimientos con otras empresas.
- b. Realizar proyectos de viabilidad sencillos de un pequeño bar-cafetería utilizando los canales de información existentes para la constitución y puesta en marcha de pequeñas empresas.
- c. Analizar sistemas de aprovisionamiento de alimentos y bebidas y ejecutar las operaciones inherentes de acuerdo con los sistemas seleccionados.
- d. Estimar posibles precios de las ofertas gastronómicas y de bebidas, propias de bar-cafetería, calculando los costes de materias primas y demás géneros.
- e. Desarrollar los sistemas y procesos de gestión y control necesarios para el ejercicio de la actividad de bar-cafetería.

4.4 Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación.

MF1050_2: Gestión del bar-cafetería.

Unidad Formativa 1 (UF0256): Control de la actividad económica del bar y cafetería.

Unidad Formativa 2: UF0257 (Introducción): Aplicación de sistemas informáticos en bar y cafetería.

Resultados de aprendizaje	Criterios de evaluación
Gestiona administrativamente pequeños establecimientos de esta naturaleza, controlando su actividad general.	<ul style="list-style-type: none">a. Se han identificado las características, tendencias y relaciones de la rama de actividad de restauración.b. Se han analizado conceptos, realizado planes de viabilidad de bares y cafeterías e identificado los canales de información necesarios para su constitución y puesta en marcha.c. Se han analizado conceptos y sistemas de aprovisionamiento y ejecutado las operaciones correspondientes.d. Se han analizado los conceptos de coste y precio e identificado los métodos para el cálculo de los precios de las diversas ofertas.e. Se han identificado conceptos, procesos y sistemas de gestión y control para la actividad del bar-cafetería.f. Se han realizado todas las operaciones teniendo en cuenta las normas que le son de aplicación a los establecimientos tipificados como bar-cafetería.

4.5 Análisis de los contenidos (I).

Conceptuales	Procedimentales	Actitudinales
<ul style="list-style-type: none"> - Necesidad de establecer estrategias y alcanzarlas mediante la planificación periódica del marketing en la empresa. - Necesidad de analizar profundamente el mercado al que el bar-cafetería dirige su oferta. - Necesidad del análisis DAFO/CAME. - Necesidad de conocer anticipadamente la viabilidad económico-financiera de un bar-cafetería. - Necesidad de conocer las diversas formas jurídicas para la puesta en marcha de una empresa. - Necesidad de conocer los trámites legales de puesta en marcha. - Necesidad de conocer las partes en las que puede dividirse la empresa y los distintos modos de organizarse para desarrollar su actividad de forma eficiente. 	<ul style="list-style-type: none"> - Proceso de elaboración e implantación de un plan de marketing. - Proceso de elaboración de un plan de negocio o empresa de un bar-cafetería. - Proceso de creación de un bar-cafetería. 	<ul style="list-style-type: none"> - Concienciación de la obligación de ofrecer a los clientes, una correcta atención basada en el conocimiento de la prestación del servicio y en la administración y control de la actividad. - Valoración de posibles perjuicios para la supervivencia del negocio causados por una inadecuada administración, gestión y control.

Análisis de los contenidos (II).

Conceptuales	Procedimentales	Actitudinales
<ul style="list-style-type: none"> - La competencia empresarial del bar-cafetería como suma de las competencias profesionales de cada uno de sus empleados. - Necesidad de conocer las partes en las que puede dividirse la empresa y los distintos modos de organizarse para desarrollar su actividad de forma eficiente. - La competencia empresarial del bar-cafetería como suma de las competencias profesionales de cada uno de sus empleados. - Necesidad de conocer el ciclo de compra, su gestión y control. - Necesidad de conocer la valoración de inventarios y su conexión con la contabilidad general. - Necesidad de conocer el coste de las materias primas y demás géneros para estimar precios. - La necesidad de hacer escandallos de comida y bebidas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Procedimiento de análisis de los puestos de trabajo. - Proceso de selección y contratación de personal. - Proceso de aprovisionamiento de alimentos, bebidas y demás géneros para el bar-cafetería. - Procedimiento de selección y evaluación de suministros de proveedores. - Procedimiento de recepción y almacenamiento de géneros. - Proceso de análisis de costes y fijación de precios. 	<ul style="list-style-type: none"> - Concienciación de la obligación de ofrecer a los clientes, una correcta atención basada en el conocimiento de la prestación del servicio y en la administración y control de la actividad. - Valoración de posibles perjuicios para la supervivencia del negocio causados por una inadecuada administración, gestión y control.

Análisis de los contenidos (III).

Conceptuales	Procedimentales	Actitudinales
<ul style="list-style-type: none"> - Necesidad de conocer la cadena de valor de un bar-cafetería. - La necesidad de conocer sistemas de control de la producción y el servicio. - Necesidad de conocer los estados financieros societarios del bar-cafetería. - La necesidad de conocer los rendimientos de actividades económicas. - La necesidad de organizar la información interna y externa del bar-cafetería. - Necesidad de conocer el ciclo de vida del producto. - La necesidad de conocer diversas estrategias para la fijación de precios. - La necesidad de conocer cómo se elaboran planes de promoción de ventas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Proceso productivo completo de un bar-cafetería. - Procedimientos de elaboración culinaria y servicio en el bar-cafetería. - Proceso de análisis económico-financiero. - Proceso de realización de planes de promoción de ventas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Concienciación de la obligación de ofrecer a los clientes, una correcta atención basada en el conocimiento de la prestación del servicio y en la administración y control de la actividad. - Valoración de posibles perjuicios para la supervivencia del negocio causados por una inadecuada administración, gestión y control.

Análisis de los contenidos (IV).

Conceptuales	Procedimentales	Actitudinales
<ul style="list-style-type: none">- Necesidad de conocer los principios y técnicas de la calidad. - La necesidad de conocer la opinión de los clientes para la mejora continua de la calidad. - Necesidad de conocer los principios y técnicas de autocontrol de la actividad.	<ul style="list-style-type: none">- Proceso secuencial para la implantación y mantenimiento de un sistema de gestión de la calidad. - Procedimiento para medir la satisfacción del cliente. - Procedimiento para la gestión de quejas y sugerencias. - Procedimientos del autocontrol.	<ul style="list-style-type: none">- Concienciación de la obligación de ofrecer a los clientes, una correcta atención basada en el conocimiento de la prestación del servicio y en la administración y control de la actividad. - Valoración de posibles perjuicios para la supervivencia del negocio causados por una inadecuada administración, gestión y control.